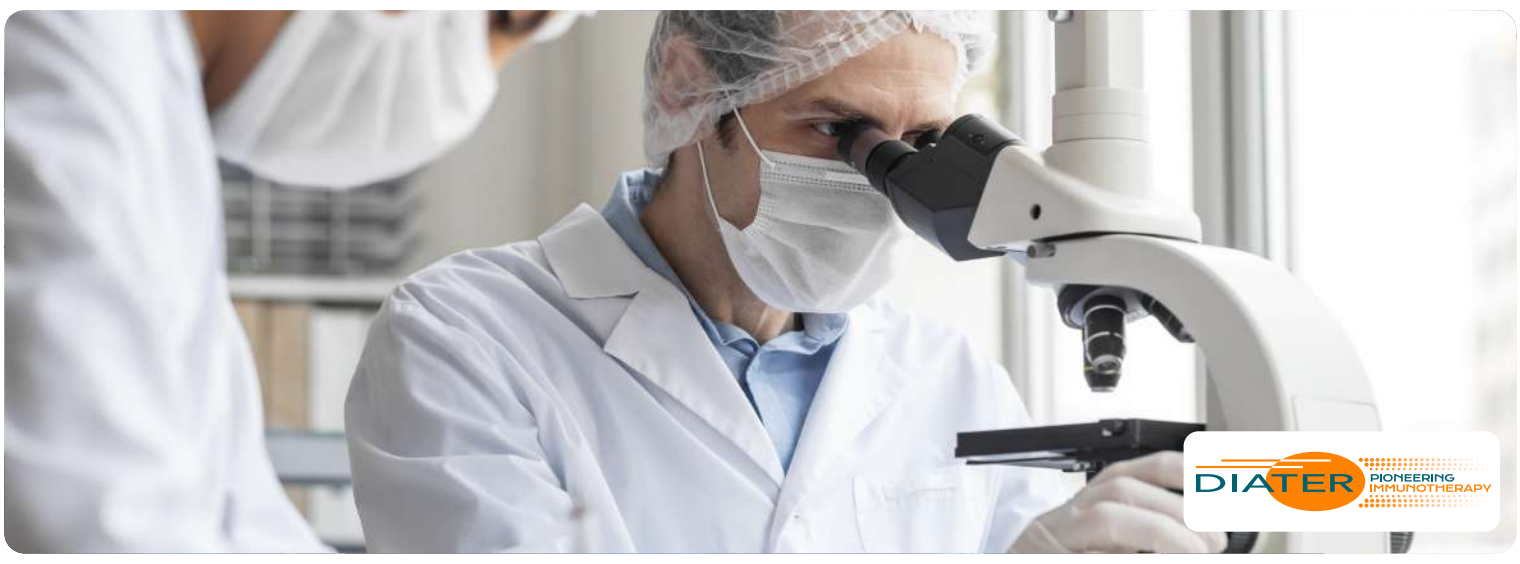
Laboratorios Diater



¿Por qué SAP?

"Lo que impulsó a Laboratorios Diater a utilizar las soluciones Myaltim: Pharmalab y Myaltim: CRMpharma fue, por un lado, la necesidad de una mayor agilidad de la trazabilidad en los productos y, por otro lado, disponer en tiempo real de la información logística y de gestión de la empresa"
- Gerente Laboratorios Diater

Diater, Laboratorio de Diagnóstico y Aplicaciones Terapéuticas S. A. nace en 1999 con dos objetivos clave: el desarrollo de nuevas tecnologías y la colaboración institucional con profesionales y entidades del entorno sanitario.

Diater es un laboratorio farmacéutico especializado en alergia, que posee el compromiso de ofertar toda una gama de productos de diagnóstico e inmunoterapia. Con ellos, Laboratorios Diater contrae la responsabilidad social de mejorar la calidad de vida de los pacientes.

Soluciones implantadas: **SAP ERP – Myaltim: Pharmalab , SAP CRM – Myaltim: CRMpharma & Mobile Sales en SAP CRM.**

Necesidades

¿Qué necesitaba Diater?

- Controlar la trazabilidad de los procesos específicos del sector farmacéutico.
- Disponer de la información necesaria, para tomar decisiones basadas en el conocimiento profundo de la empresa.
- Planificar y controlar la producción para cumplir con la legislación del sector farmacéutico.
- Acceso inmediato al directorio de clientes: datos de contacto, equipo de venta, perfil de marketing, relaciones, notas, ofertas, etc. • Agilizar los procesos de Gestión de costes, tesorería y facturación.

Retos conseguidos

¿Qué mejoras conseguimos juntos?

- Módulos: Financiero, Controlling, Ventas y Distribución, Gestión de Materiales, Gestión de Calidad, Producción, Gestión Documental, y Recursos Humanos.
- Gestión de todos los productos: centralización de datos de materias, lotes, y stocks para garantizar la máxima calidad y cumplir con las normativas legales.
- Contabilidad empresarial rápida y efectiva: presupuestos, gastos, precios, facturas, ingresos, etc.
- Escenarios de Negocios: Mobile Sales en SAP CRM.
- Tener una herramienta de fuerza de ventas, para simplificar la negociación y concentrar los esfuerzos en los clientes más beneficiosos.
- Realizar una selección proactiva de las campañas de marketing y su evaluación (seguimiento, desviaciones, éxitos).



Ventajas

Beneficios de la solución

Agilidad vía simplificación.	Mejora experiencia de usuario.	Nueva analítica.
Mejora de procesos.	Comunicaciones.	Innovación.

Relevancia

¿Por qué Altim?

SAP® Certified Partner Center of Expertise	Expertos en transformación empresarial.
SAP® Qualified Partner-Packaged Solution	Escuchamos tus necesidades.
SAP Certified in SAP HANA Operations	Disponemos de una metedología innovadora.
SAP Certified in SAP S/4HANA Solutions Operations	Aportamos una visión estrategica.

altim
El valor
de la innovación

Cólquide, 6
Portal 1, Planta baja, Edificio Prisma
28231 Las Rozas de Madrid

+34 91 710 48 40

vCard

ALTIM.ES

Copyright 2023 © altim.es

Sus datos de carácter personal serán tratados por ALTIM para enviarle información sobre actividades, productos y servicios relacionados con ALTIM, con su previa autorización. La base legal para el tratamiento de los datos es el consentimiento del interesado. Sus datos no serán comunicados a terceros. Podrá ejercer los derechos de acceso, rectificación, supresión, limitación al tratamiento y oposición dirigiendo un correo electrónico a rgpd@altim.es y adjuntando copia de su DNI. Para más información consultar: https://www.altim.es/aviso-legal/